

ビジネス

BusiNest 女性のための個別相談会

～女性の創業・経営をサポートします～

あなたのお悩みに、経験豊かなアドバイザーが対面でお応えします。

対象者：創業に関心がある・創業を目指している・創業間もない女性

相談時間：1時間以内 / 回

相談会開催日：毎週水曜日

開催時間：① 9時30分～

② 10時45分～

③ 13時30分～

④ 14時45分～

開催場所：BusiNest 内 会議室

相談料：無料

申し込み方法

《電話によるお申込み・お問合せ》

電話番号：**042-565-1195**

BusiNest (ビジネス)

《メールによるお申込み》

① 件名；女性のための個別相談会

本文；お名前、第1・第2希望相談日時、
日中の連絡先電話番号を入力し

businest @ smrj.go.jp

に送信してください。



② 申込受付後、相談確定日時のお知らせと

【女性のための個別相談申込書】を
メールにてお送りいたします。

申込書記入後、メールで返信または
相談日当日お持ちください。

③ 相談日当日、BusiNest 受付（中小企業大学
校東京校東大和寮3階）にお越しください。

担当スケジュール

11	November	1	大森渚
		8	中野啓子
		15	近藤洋子
		22	平野泰嗣
		29	新井美砂
12	December	6	大森渚
		13	近藤洋子
1	January	10	新井美砂
		17	平野泰嗣
		24	大森渚
		31	近藤洋子
2	February	7	平野泰嗣
		14	中野啓子
		21	新井美砂
		28	大森渚
3	March	7	中野啓子
		14	平野泰嗣
		22	近藤洋子
		28	新井美砂

予約 Memo

月 日 時 分

女性創業アドバイザー プロフィール

新井 美砂 (アライビジネススクリード) 創業全般 マーケティング 店舗開業



中小企業診断士、1級販売士、PM コーディネータ

安田火災海上保険株式会社（現 損害保険ジャパン日本興亜株式会社）でシステム開発に従事したのち、油圧機器製造販売業や工業用接着剤製造販売業を営む外資系企業、およびITベンチャー企業にて、経営・マーケティング戦略立案、新事業部の立ち上げに従事する。平成19年、中小企業診断士の資格を取得後、開業。マーケティング戦略を軸にしたコンサルティングおよび研修・セミナーなどの関連業務を行い、現在に至る。

▶▶▶ たとえばこんなご相談にお答えします

競合店に負けない経営はどうすればいいですか？
自分のお店をオープンするために必要なことは？

大森 渚 (株式会社オーजू・コンサルティング 代表取締役) 販売促進 WEB 広報・広告



中小企業診断士、1級販売士

大手通信販売会社で女性向けファッションの商品企画、仕入れ在庫管理、WEB ディレクターなどを経験。メーカー直送ビジネスや顧客参加型 SNS の立ち上げにも携わる。2011年7月に中小企業診断士として独立、2013年4月に株式会社オーजू・コンサルティング設立。販売促進に関するコンサルティング、WEB サイト・パンフレット等の企画制作を中心に活動。

▶▶▶ たとえばこんなご相談にお答えします

ネットショップをオープンするにはどうすればいいですか？
HPでお客様に自社の魅力を伝えるためにはどうすればいいですか？

近藤 洋子 (日本ママ起業家大学 学長) 創業全般 マーケティング 販売促進



セルフプロモーション専門家、TV 通販家電ナビゲーター、メディアトレーナー

FM ラジオのDJ等喋りのキャリアは約16年。TV 通販では家電ナビゲーターとして1日で1億円超の売り上げを記録。「15秒で相手の心をつかみ、1分で売れる！」セルフプロモーションの専門家として、これまでに延べ1,000人以上の女性起業家たちに個別レッスン、セミナーを開催。“シゴトと子育て、家族と地域の幸せを両立させる事業を生むプレイヤー”であるママたちの起業をサポート。プライベートでは女兒の母。

▶▶▶ たとえばこんなご相談にお答えします

「お金」と「家族との時間」を両立した起業のために必要なことは？
“二度見”されるビジネスコンセプトのつくり方は？

中野 啓子 (株式会社ビューティラボ 代表取締役) マーケティング 販売促進 広報・広告



美容事業経営コンサルタント、中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業登録専門家

中堅化粧品会社2社に20年間、ベンチャー企業2社に2年間勤務。パッケージデザイン・商品企画・販売促進・マーケティング・広報・広告・ホームページ管理運営・お客様相談室・営業企画を歴任。美容業界に33年間在籍。2007年に化粧品・健康食品・医療品専門の経営コンサルタント会社株式会社ビューティラボを設立。10年間で経営支援実績企業は約120社。

▶▶▶ たとえばこんなご相談にお答えします

インターネットで効果的な広告はどうすればいいのでしょうか？
魅力的なパッケージのポイントを教えてください

やすし 平野 泰嗣 (Life & Financial Clinic) 創業全般 マーケティング お金



ファイナンシャルプランナー、中小企業診断士

公的金融機関に勤務。人事部門で給与制度改革を担当した際に、働く人のライフプランの必要性を感じ、ファイナンシャルプランナー資格を取得。FP オフィス Life & Financial Clinic を創立。お客さまが「自分らしく生きる」ことのお手伝いできるよう、心理カウンセリング、キャリアカウンセリングについて学んでいる。放送大学大学院臨床心理プログラム修了、修士(学術)取得。キャリア・コンサルタント。

▶▶▶ たとえばこんなご相談にお答えします

実際に創業にかかるお金や、事業と家計のバランスがイメージできません。
ビジネスアイデアの見つけ方・具体化するための方法を教えてください。